



EXPOSITIONS
RENDEZ-VOUS D'AFFAIRES
CONFÉRENCES
ATELIERS

Les rencontres SPEED BUSINESS sont des rencontres d'affaires rapides pour développer son réseau professionnel, rencontrer d'autres entreprises, et pour trouver ses futurs clients et partenaires. Cette technique d'animation, qui permet un maximum de rencontres en un minimum de temps, est un moyen simple, rapide et efficace pour multiplier vos contacts : gain de temps, d'ouverture et d'efficacité sont au rendez-vous.
Venez présenter votre entreprise, votre activité, vos produits, vos services, votre savoir-faire en 1 minute aux TPE et PME du territoire et échanger des cartes de visite.

Principe :
Vous êtes une soixantaine de participants
Vous vous présentez à tour de rôle, 1 min par participant
Résultats attendus :
En 60min, vous aurez la possibilité de :
1- faire connaissance avec une 60aine de chefs d'entreprise,
2- faire découvrir votre activité,
3- créer des nouveaux partenariats et développer de nouvelles opportunités d'affaires !

Quelques conseils-clés pour préparer votre participation
Les entretiens sont brefs et chronométrés. Il est donc essentiel d'aller droit au but et d'optimiser le temps imparti pour que chaque rencontre soit pleinement productive et profitable à votre réseau.

AVANT la rencontre
■Savoir se présenter en 1 minute est primordial. Évoquez, de manière concise, votre parcours et votre motivation.
Parce que tout se joue dans les 10 premières secondes, préparez soigneusement votre entrée en jeu. Imaginez un slogan ou une phrase qui décrive votre savoir-faire, votre état d'esprit, ou toute formulation qui puisse marquer votre interlocuteur.
Pour cela, entraînez-vous, montre en main, et n'hésitez pas à tester votre présentation auprès de vos proches.
■Préparer son entretien : mots clés qui décrivent votre savoir-faire, état d'esprit et vos besoins.
■Vérifier votre profil sur les réseaux sociaux et actualiser si besoin
■Ne pas oublier les cartes de visite (en quantité suffisante !)

PENDANT la rencontre
■Venir à l'heure !
■Soyez curieux et ouvert
■Mémoriser les participants par des mots clés, des annotations et tout élément qui vous permettra par la suite de réengager la conversation : une réaction à chaud est essentielle
■Soyez concis, définissez clairement votre fil conducteur : ce que vous recherchez, ce que vous proposez, à qui, pourquoi et comment ?
■Parler distinctement pour être entendu : avoir à l'esprit que d'autres engagent en même temps la conversation.
N'oubliez pas votre agenda. Vous pourrez ainsi noter des coordonnées, ou encore fixer des rendez-vous avec les personnes rencontrées.
Dans un speed meeting, on récolte plusieurs dizaines de cartes de visite. Aussi, dès la fin de la séance, annotez-les sans attendre. Pour reprendre contact, il sera plus efficace de se rappeler qui fait quoi !

APRES la une rencontre
■Ajouter dans vos réseaux sociaux les profils qui vous ont semblé intéressants par rapport à votre activité mais aussi très important par rapport au feeling
■Ne pas hésiter à reprendre contact avec certains participants
■Faire un court debrief de sa présentation et trouver si besoin les améliorations qui seront utiles pour un prochain Speed (notamment sur les techniques de communication et l'aisance à l'oral)